

PROMOCIONES Y COMPRAVENTAS INMOBILIARIAS, PROCOMÍN (B) ¹

Tras varias horas de discusión, Jaime terminó la reunión diciendo que estaba en juego su tranquilidad y que vendía “inversiones del Suroeste”, por lo que a finales de Mayo de 2007, se citó con Calixto y con sus abogados en una notaría y procedieron a firmar la operación. A la salida, Jaime le dijo a Juan: *“Ahora me siento tranquilo, ya no soy socio, me he quitado muchos problemas de encima”*.

El pagaré fue descontado en el Banco Murciano y Procomín ingresó un líquido de 11.500.000 euros.

En julio de 2007, Procomín repartió dividendos, contra reservas, a su nueva socia “Inversiones Madrileñas, S.L.” por importe de 5.000.000 euros. Una vez tenía el dinero en su poder, “Inversiones Madrileñas, S.L.” se lo prestó a “Inversiones Agrícolas Leonesas”, que lo utilizó para saldar un préstamo que debía a Procomín.

En febrero de 2008, Procomín repartió nuevamente dividendos, con cargo a reservas de libre disposición, por importe de 2.500.000 euros.

En marzo de 2008, Procomín se escindió, creándose la sociedad “Agrícola y Ganadera, S.L.”, que recibió la rama de actividad consistente en la actividad agrícola. Esta nueva sociedad, incluía la finca y demás bienes afectos a esta actividad, computando un activo total de 2.600.000 euros, con su correspondiente pasivo. Así, Jaime quedó como socio de “Inversiones Madrileñas, S.L.” y ésta, a su vez, como socia de Procomín y de “Agrícola y Ganadera, S.L.”.

Las operaciones se acogieron al sistema legal de neutralidad fiscal. Los socios que se separaron tributaron al año siguiente en IRPF por la diferencia entre el valor de adquisición de sus participaciones y el dinero obtenido por la separación.

¹ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por el profesor Bartolomé Alarcón Cuenca del Instituto Internacional San Telmo con la colaboración de la asistente de investigación Macarena Selva Morán, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

NOVIEMBRE DE 2008: VENCIMIENTO DE LOS PAGARÉS

Llegado el vencimiento de los pagarés, a finales del mes de noviembre de 2008, fueron presentados a su cobro y devueltos sin pagar. A los pocos días, la compañía de Calixto presentó su solicitud de declaración de concurso voluntario, situación a la que había llegado tras el fracaso de la salida a Bolsa y de los trabajos de refinanciación posteriormente emprendidos.

Jaime no podía dar crédito, sabía que la compañía de Calixto había conseguido vender las acciones y cobrar el crédito, obteniendo 17.000.000 de euros por toda la operación, por lo que estaba seguro de que su amigo le pagaría; sin embargo resultó que había devuelto el pagaré.

Jaime se reunió con Juan, su abogado, y le preguntó las repercusiones del impago a causa de la póliza de descuento. Juan le comentó: *“No te preocupes, el Banco Murciano querrá refinanciar, es mucha cantidad para dejarla caer y provisionarla. Tenemos que esforzarnos por refinanciar todo el pasivo financiero de la compañía”*.

LA RUINA PERSONAL

Desde noviembre de 2008, Jaime sentía una gran angustia, no dormía por las noches a causa de la gran preocupación que le producía la crisis económica. Confesaba a sus más allegados el continuo sentimiento de ruina personal que tenía e, incesantemente, les explicaba las operaciones de diversificación patrimonial que había realizado, de manera que recibía los múltiples y diversos consejos y comentarios de quienes consideraba amigos, entre los que incluía a algunos directivos bancarios.

Juan le recomendó que se pusiera en manos de un médico especialista y que mantuvieran las reuniones de seguimiento de la empresa dos veces al mes. En dichas reuniones se encontraban Jaime, Juan, Genaro, Manolo y Eva. Se instituyó un seguimiento exhaustivo de las principales materias que condicionaban a la empresa y, en definitiva, la vida de Jaime. En estas reuniones Eva comenzó a tener un papel muy destacado, pues todas las decisiones de Jaime pasaban primero por el consentimiento de Eva.

Durante el mes de diciembre de 2008 se sucedieron reuniones con directivos del Banco Murciano, hasta conseguir un principio de acuerdo: Procomín abonaría 6.000.000 de euros al Banco, y el resto sería refinanciado mediante una operación de nuevo préstamo hipotecario, con vencimiento a dos años y liquidaciones de intereses semestrales, sobre una parcela urbana sita en Málaga y que estaba hipotecada en primera carga por otro banco, así como con una primera hipoteca sobre las oficinas.

Jaime consultó con Juan y con Genaro las condiciones de la operación. Genaro comentó que no había otra salida, que el Banco tenía derecho a cobrar y que debían considerarse afortunados de que ofreciera estas condiciones en vez de ejecutar. Juan aconsejó que se aceptasen las condiciones y que se hiciese una previsión de tesorería a dos años, para ver

hasta qué fecha era factible que la compañía aguantase pagando sus obligaciones con los ingresos que preveía tener por los dividendos de las acciones compradas en Bolsa y la actual liquidez de libre disposición.

Genaro hizo la previsión de tesorería y calculó que contando sólo con esos ingresos la compañía podría llegar hasta marzo de 2011, siempre que no incrementase sus obligaciones de pago con más intereses.

A mediados de enero de 2009 se produjo la firma de la refinanciación con el Banco Murciano y en los meses siguientes con los demás bancos, todas ellas en condiciones similares.

En junio de 2009, un desesperado Jaime mantuvo la siguiente conversación con Juan:

- *“Mi familia lo está pasando muy mal. Eva llora desconsoladamente muchas veces y yo no duermo bien. He comenzado a tener problemas de salud y tengo pensamientos suicidas. Por favor, dime que todo lo que hemos hecho está bien y que no me van a quitar mi dinero. Además tengo la amenaza de la demanda que me han puesto mis socios de “Inversiones Suroeste, S.A”. Ahora que, después de tantos años, he podido reunir un durito, no quiero acabar arruinado”.*

- *“Jaime, tranquilízate y ponte en manos de un médico. No hay riesgos de ruina, además tu defensa la lleva un abogado muy prestigioso que te asegura que la demanda no tiene fundamento”.*

- *“Pero yo necesito tener certeza, ¿me va a pasar algo malo? Mis hijos están temerosos de que lo vayamos a perder todo, mi mujer no duerme y llora muchas veces. Yo no puedo vivir así, cualquier día me mato”.*

Este tipo de conversaciones se reiteraban día tras día durante meses y Juan se desesperaba cada vez que Jaime lo llamaba para reunirse con él y comentar lo mismo una y otra vez. Buscaba argumentos para tranquilizar a su cliente y amigo, hasta que un día, harto de la situación, acertó a decirle: *“Mira Jaime, Procomín se va a ir a la quiebra, ¿tú aceptas que eso puede pasar?”.* Jaime le dijo: *“Yo sí, pienso en ello desde hace tiempo”.* Juan añadió: *“Pues eso es todo lo malo que te puede pasar, nada más”.* Para su sorpresa, a Jaime se le iluminaron los ojos y le dijo: *“Pues que se vaya a la quiebra, eso ya no me importa”.*

A principios de 2010, el balance de situación de la empresa era el que presenta el Anexo 1.

LA SEGUNDA REFINANCIACIÓN

Llegado el mes de junio de 2010, Juan avisó al equipo de seguimiento de que se acercaban fechas de vencimiento de algunos pasivos financieros y que había que trazar ya un plan de actuación para enfrentarse a la refinanciación de la compañía desde comienzos de septiembre que, según él, pasaba por los siguientes puntos: